

Fachgruppentagung Finanzdienstleister 2016 Bericht des Obmannes

Hannes Dolzer

Graz, am 14.10.2016

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

Inhalte

1. Fachgruppentagung: Bericht des Obmanns
 - a. Der Fachgruppenausschuss: Personen und Tätigkeiten
 - b. Branchenentwicklungen

2. *Perspektiven der Branche 2016 - 2020*
 - a. *Was kommt auf die Branche zu?*
 - b. *Welche (voraussichtlichen) Änderungen ergeben sich auf dem Markt*
 - c. *Welche Chancen und Risiken entstehen daraus?*
 - d. *Wie unterstützen Fachgruppe und Fachverband?*

Fachgruppenausschuss



TEAM

Ausschussmitglieder

Stimmberechtigte

- FGO Hannes Dolzer
- FGO-Stv. Johannes Tratz
- FGO-Stv. Elmar Kordik
- Eva Gatschelhofer
- Markus Kohlmeier
- Joachim Rodler
- Gerald Ratz
- Martin Singer
- Wolfgang Schwab
- Otto Köglburger
- Helfried Suschek
- Patrick Niederhofer
- Stefan Weinberger

nicht Stimmberechtigte

- Alfons Unterweger
- Philipp Pözl
- Rainer Stelzer
- Otto Bauer

Vertreter - extern - Fachgruppenausschuss

WK Steiermark

- Wirtschaftsparlament Dolzer, Weinberger
- Spartenkonferenz Dolzer
- Regionalstelle(n) Weinberger

WKÖ

- Fachverbandsausschuss Dolzer (FVO), Kohlmeier
- WKO-Fachausschuss EU Dolzer (Leitung)
- WKO-Fachausschuss Vermögensberater Tratz
- WKO-Fachausschuss Image Ratz
- WKO-Fachausschuss Crowd-Investing Weinberger
- WKO-Fachausschuss Bildung Kohlmeier
- WKO-Fachausschuss Wertpapierunternehmen Pölzl
- WKO-Fachausschuss Pfandleiher / Versteigerer Bauer
- WKO-Fachausschuss Leasingunternehmen Stelzer
- WKO-Fachausschuss Wertpapiervermittler Unterweger
- WKO-Fachausschuss Mitgliedergewinnung / Ehrenschiedsgericht Gatschelhofer

Arbeitskreise/Sprecher Fachgruppenausschuss WK Stmk

Arbeitskreise

- | | |
|---|------------|
| ■ Arbeitskreis - Vermögensberater / Recht | Tratz |
| ■ Arbeitskreis - Wertpapiervermittler | Unterweger |
| ■ Arbeitskreis - Öffentlichkeitsarbeit | Ratz |
| ■ Arbeitskreis - Aus- und Weiterbildung | Kohlmeier |
| ■ Arbeitskreis Wertpapierunternehmen | Pölzl |
| ■ Arbeitsgruppe Grundumlage | Kordik |

Sprecher

- | | |
|--|---------------|
| ■ Pfandleiher | Bauer |
| ■ Leasingunternehmen | Stelzer |
| ■ Tippgeber | Sushek |
| ■ Schnittstelle Kommunikation/Organisation | Rodler |
| ■ Anlaufstelle Schlichtung | Gatschelhofer |

Arbeitskreise - Mitarbeit

Tätigkeiten

- Erarbeitung Strategien, Aufbereitung aktueller Themen, Stellungnahmen zu Gesetzen, Planung von Veranstaltungen etc.
- Für alle Betriebe offen (Entscheidung bei Leiter) - freiwillig
- Ein bis zwei Termine pro Jahr (a 1,5 bis 3 Stunden)

Kontaktmöglichkeiten

- finanzdienstleister@wkstmk.at
- 0316/601-438
- Persönlich über Leiter

(Service)leistungen der Fachgruppe 2016



Informationen

Informationsveranstaltungen

- Finanzmarkttrends 01.02.2016
- Umsetzung Wohnimmobilienkreditrichtlinie 24.02.2016
- Rücktrittsrecht Lebensversicherungen 20.04.2016
- *IDD - Umsetzung (über Fachverband)* 08.06.2016
- *AIFMG / ALTFG (über Fachverband)* 23.06.2016
- *Finanzdienstleistersymposium* 14.11.2016
- **Crowd Investing / Leasing** 24.11.2016

Information

Weiterbildungsverpflichtungsveranstaltungen

- Rechts- und Marktentwicklungen - 8 Stunden 19.05.2016
- Rechts- und Marktentwicklungen - 8 Stunden 22.11.2016
- *Hinweis: Bildungskickoff (über Fachverband) 16 Stunden* 12./13.01.17

Veranstaltungen / Teilnahmen Interessensvertretung

- *BIPAR - Lernplattform (nicht öffentlich)* 27.01.2016
- IFA - Insurance Forum Austria 04.04.2016
- „Financial education“ (Kohlmeier) 11.04.2016
- „KOSI“ - Kreditvermittlung (nicht öffentlich) 22.09.2016
- Aufsichtskonferenz FMA nur für Wertpapierfirmen 05.10.2016
- Designforum Graz - crowd funding 11.10.2016

Informationen

Schriftliche Informationen

- Newsletter Fachverband 1 x pm
- Zeitschrift Facts 4 x pa
- Informationsemails bei Bedarf

Individuelle Informationsanfragen (per Tel / email)

- Obmann ca. 250 pa
- Geschäftsstelle (ohne Ermäßigungsansuchen etc.) ca. 300 pa

Öffentlichkeitsarbeit

Redaktionelle Berichte / Interviews (KEINE bezahlten Inserate)

- Profil 05.09.2016
- Woche Graz 16.02. / 22.06.2016
- Business Monat 17.02.2016
- Steirerin 29.02.2016
- Grazer 19.06.2016
- Steirische Wirtschaft 7 Artikel

Branchenzeitschriften

- riscontrol 06/16
- Asscompact 04.02.2016 / 29.02.2016
- Versicherungsjournal 09.03.2016

„politische“ Interessensvertretung

(praktisch nur über Fachverband Finanzdienstleister möglich)

Steiermark

- Abstimmungsgespräch Landesrat „Europa“ 15.03.2016
- Kooperationsgespräch Büro Steiermark in Brüssel 15.09.2016

Österreich / Fachverbandstermine- mit steirischen Anliegen

- Gespräch VKI 19.02.2016
- Gespräche FMA 25.01. / 20.09.2016

Stellungnahmen zu Richtlinien / Gesetzen

- zahlreiche Sitzungsteilnahmen (Erarbeiten Anliegen und Argumente)
im Fachverband (FA GVB, FA WPV, FA WPU, IDD, WIK, Bildung)

Branchenentwicklung



Branchenentwicklung Steiermark

Anzahl **aktive** Betriebe:

30.06.2016

■ Gewerbliche Vermögensberater	402
■ <i>Sonstige („Geschäftsvermittler“)</i>	186
■ Wertpapiervermittler	66
■ Bausparvermittler	50
■ Versteigerer	15
■ Zahlungsdienstleister	12
■ Pfandleiher	11
■ Leasingunternehmen	11
■ Wertpapierunternehmen	8
■ Kreditauskunfteien	4

SUMME (1 Finanzdienstleistungsassistent ist noch in der Statistik)

766*

Branchenentwicklung...

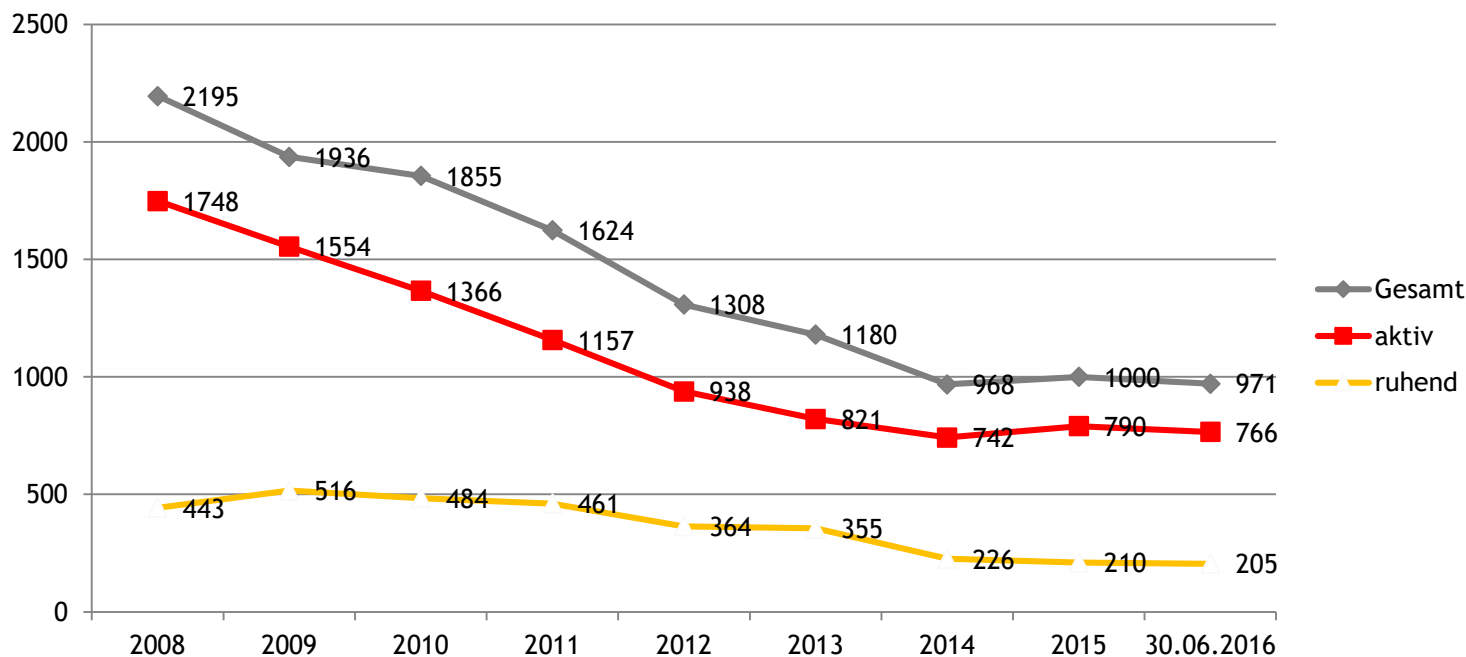
...in Österreich

Stichtag:	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	20.01.2011	31.01.2012	31.12.2012	31.12.2013	01.01.2015	31.12.2015	31.03.2016	30.06.2016
Österreich	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	1.Q.2016	2.Q.2016
1. Wertpapierunternehmen	319	307	300	247	286	233	210	204	191	175	161	149	145	142
2. Gewerbliche Vermögensberatung	5312	5.683	5.957	6.358	6.751	6.532	6.363	6.077	5.717	5.238	5.070	4.882	4.861	4.790
3. Finanzdienstleistungsassistent	6021	6.497	6.975	6.471	6.794	5.804	5.108	4.470	2.582	1.706	93	62	54	39
4. Wertpapiervermittler	0	0	0	0	0	0	0	0	49	179	332	377	397	387
5. Leasingunternehmen	377	386	383	387	377	370	359	350	351	324	309	294	293	308
6. Kreditauskunfteien	143	134	126	128	148	148	147	136	130	122	113	113	110	111
7. Versteigerer	160	158	161	140	150	141	133	130	129	130	130	123	128	127
8. Pfandleihunternehmer	55	54	52	56	66	78	87	94	105	116	109	114	115	116
9. Bausparvermittler	1185	919	759	619	601	575	641	641	611	587	581	580	579	550
10. Zahlungsdienstleister	0	0	0	0	0	0	0	0	0	179	215	223	237	233
11. Sonstige Finanzdienstleister	217	192	152	96	495	470	643	590	1.085	1.182	1.499	1.582	1.622	1.596
Summe:	13.789	14.330	14.865	14.502	15.668	14.351	13.691	12.692	10.950	9.947	8.612	8.499	8.541	8.399

Branchenentwicklung Steiermark

Entwicklung Mitgliedsbetriebe bis 30.06.2016

766 aktive Betriebe und 971 gesamt
seit Maximalwert 2008: minus 67% bei aktiven Betrieben






Fachgruppentagung Finanzdienstleister 2016 Ausblick 2016 - 2020

Hannes Dolzer

Graz, am 14.10.2016

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.



Exkurs: Ursachen für Rückgang der Anzahl der Betriebe

Exkurs - Ursachen für Rückgang

■ Gewerbliche Vermögensberater:	2008	2016	
	6.751	4.790	(minus 30%)
■ Wertpapierunternehmen:	2004	2016	
	319	142	(minus 65%)
■ Finanzdienstleistungsassistenten:	2008	2016*	
	6.794	423*	(minus 94%)
			* inklusive Wertpapiervermittler und Sonstige
■ Gesamt:	2008	2016	
	15.668	8.399	(minus 47%)

Exkurs - Ursachen für Rückgang

- 2007: WAG 2007 - neue Regelungen für Wertpapiervermittlung
- 2008: Finanzkrise erreicht Österreich
 - schwaches Wirtschaftswachstum
 - keine Fremdwährungskredite mehr
 - Anlagen in Wertpapiere stagnieren

seit 2008: ständig steigende organisatorische und rechtliche Anforderungen
- „Skandale“ wie AvW, Immofinanz, Meinl, AMIS, Madoff etc

- 2012: Abschaffung Finanzdienstleistungsassistenten
Versicherungspflicht - Haftpflichtversicherung (Kosten)
Weiterbildungsverpflichtung für Wertpapiervermittler (Zeit)

Exkurs - Ursachen für Rückgang

- kaum mehr nebenberuflich Tätige
- => „nur“ mehr hauptberufliche „Profis“ (wegen Zeitaufwand und Kosten)
- Unternehmen, die langfristiges Kundenvertrauen erarbeitet haben
- Unternehmen, die flexibel waren (zB. Wegfall Fremdwährungskredite, oä)
- Unternehmen, die organisatorische Grundlagen beherrschen
- Unternehmen, die bereit sind - auch im Kontakt mit Kunden - (zeitlichen) Mehraufwand auf sich zu nehmen



Unternehmerische Perspektiven bis 2020

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

Unternehmerische Perspektiven

■ Erschwernisse

- I. weitere organisatorische Maßnahmen werden nötig
 - a. „Papier“ / (Telefonaufzeichnungen?)
- II. Digitalisierung: online-Markt wird stärker
- III. Provisionen werden eingeschränkt
- IV. keine Bonifikationen mehr
- V. Weiterbildungsverpflichtungen flächendeckend
- VI. Kosten / Provisionstransparenz (zT auch laufende Entgelte)
- VII. Produktkontrollen und Zielmarkt werden gesetzlich verankert

Unternehmerische Perspektiven

■ Verbesserungen

- I. Unterscheidung Vermittlung mit / ohne Beratungsdienstleistung = Empfehlung
- II. Unterscheidung einmalige Leistung / laufende Beratung
- III. müssen Anbieter Produkte und Zielmärkte vorab definieren / erklären (Bsp. Meinel)
- IV. bessere EDV - Unterstützung
- V. grenzüberschreitende Tätigkeit wird stark vereinfacht



Änderung rechtliche Rahmenbedingungen bis 2020

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Ursachen der Änderungen

- Regelmäßige Überarbeitung Richtlinien

- Finanzkrise 2008
 - 6 bzw. 10 Billionen € in Hypothekarkrediten und Altersvorsorgen
 - Zusammenbruch der Märkte soll zukünftig verhindert werden
 - Vermeidung von **Misselling** und von Interessenskonflikten
 - => mehr Transparenz
 - rasch immer wieder neue Produkte -> „**lebenslanges Lernen**“ nötig
 - Banken - mehr Eigenkapital / weniger Risiko, damit keine Staatshilfen mehr nötig sind

Rechtliche Rahmenbedingungen

- **Wohnimmobilienkreditrichtlinie** - wurde bereits umgesetzt
 - Aufklärung Kunden vorab (Standardinformation)
 - Mehr Transparenz (in ca. 2 Jahren Provision vorab offen legen)
 - Unterscheidung abhängige / unabhängige Vermittlung

- **MIFID II** - Anfang 2018
 - Produktkontrolle
 - Zielmarktdefinition
 - Unterscheidung abhängige / unabhängige Vermittlung
 - Einschränkungen der Provision (qualitätsverbessernd)


Rechtliche Rahmenbedingungen

- **IDD - Anfang 2018**
 - Kostentransparenz (nicht Provisionen - *level playing field*)
 - Provisionen dürfen nicht qualitätsverschlechternd wirken
 - Unterscheidung abhängige / unabhängige Vermittlung
 - Evtl. Unterscheidung Vermittlung mit / ohne Beratungsdienstleistung = Empfehlung
 - Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler
 - KEINE (stückzahl- oder prämienabhängigen) Provisionen = Bonifikationen mehr

Rechtliche Rahmenbedingungen

- **Weitere Richtlinien**
 - PRIIPS - Kapitalanlagen „im Versicherungsmantel“
 - Retail financial services - grenzüberschreitende Produkte / Angebote
 - PEPP's einheitliches „Pensionsvorsorgeprodukt“
 - Prospektrichtlinie
 - Kapitalmarktunion

- Bei oa Richtlinien sowie MIFID II und IDD ist zumindest die Umsetzung in Österreich noch offen



...Risiken und mögliche
unerwünschte Wirkungen....

Risiken

■ Kreditvermittlung

- Organisatorischer Mehraufwand - mehr Zeit mit Kunden nötig
- Organisatorischer Mehraufwand - unterschiedliche Formulare von Banken
- Offenlegung der Provision - vorab und unaufgefordert - „erhöhter Preisdruck“
- weniger Zeit für „Kerntätigkeit“ wegen Weiterbildungsverpflichtung

Risiken

■ Wertpapiervermittlung

..für Wertpapierfirmen

- organisatorischer Mehraufwand - Produktkontrolle / Zielmarktdefinition
- .. auch laufende Überprüfung Zielmarkt - Kunden
- Haftung auch für Produktbeschreibung und Zielmärkte
- Provisionseinnahmen erschwert
- jährliche Offenlegung der Entgelte (zB Betreuungsprovisionen)

=> ... *auch Auswirkungen für vgV und WPV*

■ mögliche Folgen:

- weniger Produktauswahl
- Leistungen müssen auch standardisiert dokumentiert werden
- Kundensegmentierung (A/B) für Leistungen
- „erhöhter“ Preisdruck

Risiken

■ Versicherungsvermittlung

- weniger Einnahmen aufgrund von Wegfall möglicher Bonifikationen
- Kostentransparenz - andere Instrumente (Niedrigzinsniveau)
- unattraktive Angebote durch Ausweis 0- und Negativperformance
- starke Konkurrenz durch Online-Anbieter (Risikoleben)
- generelle Verminderung der Provisionen (durch Versicherer)?
- ungezillmerte Tarife gewinnen an Bedeutung



Gibt es auch Chancen?

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

Chancen

■ Kreditvermittlung

- Bei Beratungsdienstleistungen (=Empfehlung) ist zusätzliches Entgelt argumentierbar
- Begriffe „ungebundener Kreditvermittler“ / „unabhängiger Kreditmakler“ können als Qualitätsmerkmal eingesetzt werden - höheres Entgelt
- Banken bauen weiterhin Personal ab
 - mehr Marktanteile verfügbar
 - kaum mehr Zeit für Beratungen - Vermittler wird nötiger

■ Honorarberatung / Vermittlung könnte zur große Chance werden (Pauschal oder auf Stundenbasis) - Angleichung an andere Berufe

Chancen

■ Wertpapiervermittlung

..für Wertpapierfirmen

- weniger Produkte, weniger Vermittler - geringere Kosten für laufende Betreuungstätigkeiten
- weniger Haftung durch Produktbeschreibung und Definition der Zielmärkte durch Emittenten
- auch bei unabhängiger Beratung sind „Eigenprodukte“ möglich
- (Fondsbasierte) Vermögensverwaltung könnte Organisationsaufwand mindern
- Senkung der laufenden Ausgaben durch optimierte EDV
- für B/C - Kunden keine Erfüllungsgehilfen mehr nötig?
- ... aber persönliches Service als zusätzliches Qualitätsmerkmal - Honorar?

Chancen

■ **Versicherungsvermittlung**

- andere Varianten der Bonifikation - qualitätsbezogen
- Kostentransparenz - keine negativen Überraschungen mehr
- der unabhängige Vermittler als Qualitätsmerkmal
- zusätzliche Einnahmen durch persönliche Beratung - Honorar
- verminderter Aufwand durch eigene Online-Abschlüsse
- weniger Wettbewerb - weil „Einstieg“ schwieriger

■ **Honorarberatung / Vermittlung könnte zur große Chance werden**

(Pauschal oder auf Stundenbasis) - Angleichung an andere Berufe

Exkurs: Digitalisierung

■ Nachteile

- hoher Kostendruck bei „einfachen“ Versicherungsprodukten
- hoher Kostendruck bei langjährigen Wertpapierinvestoren (selbst über Plattform kaufen)
- Versicherer / Plattformen können Kunden besser erreichen - neue Generation der Internetuser

■ Chancen

- Persönliche Beratung gewinnt an Wert
- weniger Wettbewerb durch Banken und Versicherer
- verbesserte Software kann selbst zur Kundenbindung verwendet werden
- standardisierte Verarbeitung der Daten - weniger Zeitaufwand

Conclusio

■ Anforderungen

- EDV wird wichtiger - zur Verwaltungsvereinfachung
- - zur Kundenbindung
- Organisation im Unternehmen muss effizient werden (Standardisierung)
- laufende Weiterbildung wird zum fixen Bestandteil des Berufsbildes
- mit erhöhter Transparenz umgehen lernen
- - eigene Leistungen „besser verkaufen“

Conclusio

■ ...dafür

- weniger Mitbewerb
- *Chancen auf günstige Bestandskäufe*
- mehr Alleinstellungsmerkmale
 - Qualität
 - persönliche Beratungen
 - ungebundene /unabhängige Tätigkeit
- besseres Image
- Chancen auf zusätzliches Entgelt
- Chancen auf höheres Entgelt

=> Leistung wird sich lohnen

..aber es ist (davor) „etwas“ zu tun!



Unterstützung durch Fachorganisationen der Wirtschaftskammer

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

bei Gesetzgebung und Kontrolle

- frühzeitige Vertretung der Anliegen der österreichischen Finanzdienstleister bei europäischer Kommission, Parlament und Rat
 - laufende Kontakte zu europäischer Kommission, Parlament und Rat

- Vertretung der Anliegen gegenüber österreichischer Gesetzgebung
 - laufende Kontakte zu österreichischer Gesetzgebung

- Gespräche mit Aufsichten (FMA, Gewerbebehörden) bzgl. Auslegung der Gesetze
 - laufende Kontakte mit Aufsichten (FMA, Gewerbebehörden) und anderen Interessensvertretern (VKI, AK)

- Verfassung von Rechtsartikeln

- Beauftragung von Gutachten

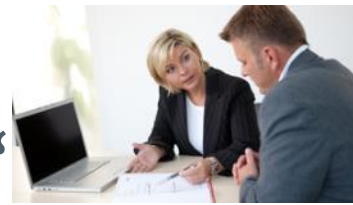
...bei innerbetrieblichen Umsetzung

- Schriftliche Informationen zu aktuellen Rechtsthemen (Newsletter, Facts)
- Informationsveranstaltungen und Workshops zu aktuellen Themen - auch im Rahmen der Rechtsprechung (zB Rücktrittsrecht LV)
- Weiterbildungsveranstaltungen für gesetzliche Verpflichtung
- Zuverfügungstellung von Formblättern - zB Standardinformationen bei Kreditvermittlung
- Erstellung von Mustern für
 - AGB' (inklusive AGB Kreditvermittlung)
 - Honorarvereinbarungen (inklusive Klauseln)
- Beantwortung persönlicher Fragestellungen

...zusätzlich

- Imagearbeit
 - extern: Gegenüber Medien Berufsbilder transportieren (zB Standesregeln)
 - intern: Teilnahme an Kongressen (zB Fondsprofessionell Kongress)
- Behandlung von nicht fachspezifischen Themen
 - Digitalisierung
- Stärkung des Gemeinschaftsgefühls - Wir sind alle im selben Markt ;-)

„VISION Finanzdienstleister 2020“



- *Umsetzung der Richtlinien war „unproblematisch“*
- Betriebe können mit Digitalisierung gut umgehen
- Mitglieder sind gut am Markt positioniert
- Zahl der Mitgliedsbetriebe hält sich auf solidem Niveau
- Mitglieder haben positives Image in der Öffentlichkeit (zB aktuell crowd investing Plattformen)
- „lebbare“ Organisationsvorschriften
- freie Wahl des Entgelts und höhere / zusätzliche Entgelte
- Mitglieder sind wirtschaftlich erfolgreich

„VISION Finanzdienstleister 2020“



Es gibt Berge, über die man hinüber muss...



.....sonst geht der Weg nicht weiter